Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela Profesional de Economía

Evaluación de transacciones entre empresas vinculadas en el ámbito de precios de transferencia para su presentación ante SUNAT

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Economista

AUTOR

Valery Isabel QUISINI PEREZ

ASESOR

Mg. Rogelio Nicolás MACINES ROMERO

Lima, Perú

2022



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Quisini, V. (2022). *Evaluación de transacciones entre empresas vinculadas en el ámbito de precios de transferencia para su presentación ante SUNAT.* [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Economía]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Valery Isabel Quisini Perez
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	76694094
URL de ORCID	----------
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Rogelio Nicolás Macines Romero.
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	25593313
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-3951-1452
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Jorge Antonio Paz López
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06060443
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Jorge Abraham Barrera Herrera
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	07966719
Datos de investigación	
Línea de investigación	No aplica.

Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	Universidad Nacional Mayor de San Marcos y sus coordenadas geográficas. Ejemplo: Edificio: universidad País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: Lima Urbanización: Calle Germán Amézaga N° 375, Ciudad Universitaria, Lima 1, Lima 15081 Latitud: -12.052922143580938 Longitud: -77.08607399790908
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2022
URL de disciplinas OCDE	Economía; https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

ACTA DE SUSTENTACIÓN(VIRTUAL) DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Reunidos en la Plataforma Virtual Google Meet el día viernes 16 diciembre de 2022 a las **4:00** pm, ante el Jurado presidido por el catedrático: **Econ. JORGE ANTONIO PAZ LÓPEZ** e integrado por los catedráticos**: Mg. JORGE ABRAHAM BARRERA HERRERA y Mg. ROGELIO NICOLÁS MACINES ROMERO.**

Se presenta e (la) **Bachiller QUISINI PEREZ VALERY ISABEL** para realizar la defensa de su Trabajo de Suficiencia Profesional "**EVALUACIÓN DE TRANSACCIONES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS EN EL ÁMBITO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA SU PRESENTACIÓN ANTE SUNAT"** presentada para la obtención del Título Profesional de Economista.

De acuerdo a las normas vigentes la Bachiller después de finalizada la exposición absolvió las preguntas planteadas por los miembros del jurado. Concluida esta fase se suspendió el Acto Virtual, a fin de que los señores catedráticos en votación secretan procedieran a la calificación correspondiente.

Acto seguido el presidente del Jurado informó que el(la) graduando había sido **aprobada** por **unanimidad** con el calificativo de **18 (dieciocho)**.

Para dar fe del acto, suscriben la presente acta el Presidente, los Miembros del Jurado y el Vicedecano Académico de la Facultad de Ciencias Económicas a los 16 días del mes de diciembre de 2022.

Econ. JORGE ANTONIO PAZ LÓPEZ
Presidente

Mg. JORGE ABRAHAM BARRERA HERRERA
Miembro

Mg. ROGELIO NICOLÁS MACINES ROMERO
Asesor

Mg. MIGUEL HILDEBRANDO PISFIL CAPUÑAY
Vicedecano Académico

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Vicerrectorado de Investigación y Posgrado

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo, Rogelio Nicolás Macines Romero, en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal N° 000745-2023-D-FCE/UNMSM del trabajo académico, cuyo título es EVALUACIÓN DE TRANSACCIONES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS EN EL ÁMBITO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA PARA SU PRESENTACIÓN ANTE SUNAT, presentado por la bachiller VALERY ISABEL QUISINI PEREZ para optar el título Profesional de Economista, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y deSimilitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 17 % de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del título correspondiente.

Firma del Asesor _____

DNI: 25593313

Nombres y apellidos del asesor:

Rogelio Nicolás Macines Romero



Huelladigital

Tabla de Contenido

Introducción 6

Capítulo I. Descripción de la Entidad 9

Razón Social 9

Actividad Económica 9

Organización de la Empresa 10

Capítulo II. Elaboración de Reporte Local para su Presentación ante SUNAT 12

Área de la Empresa donde Desarrollo mi Experiencia Profesional 12

Cargo que Desempeño 12

Descripción del Cargo: Funciones que Realizo 12

Términos para el Desarrollo de la Actividad Profesional 12

Declaración Jurada Informativa Reporte Local 12

Vinculación Económica 13

Principio de Plena Competencia 15

Rango Intercuartil 16

Métodos de Precios de Transferencia 17

Problema Presentado en la Gestión 21

Solicitud de Información 22

Aplicación del Margen Neto Transaccional (MNT): Caso Aplicado Donde sí se Cumple con el Principio de Plena Competencia 23

Aplicación del Margen Neto Transaccional (MNT): Caso Aplicado Donde no se Cumple con el Principio de Plena Competencia 31

Aplicación del Precio Comparables No Controlado (PCNC): Caso Aplicado Donde sí se Cumple con el Principio de Plena Competencia 38

Bases Teóricas de la Carrera Utilizadas 43

Estadística Descriptiva 43

Contabilidad y Análisis Financiero 44

Microeconomía 44

Organización Industrial 45

Derecho Empresarial 46

Referencias 47

Lista de Tablas

Tabla 1 *Datos financieros* 26

Tabla 2 *Criterio de búsqueda* 27

Tabla 3 *Rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos* 28

Tabla 4 *Datos financieros* 32

Tabla 5 *Criterio de búsqueda* 34

Tabla 6 *Rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos* 35

Tabla 7 *Criterio de búsqueda* 39

Tabla 8 *Rango intercuartil de las tarifas en soles obtenidas por las comparables seleccionadas* 40

Lista de Figuras

Figura 1 *Organización de la empresa*.....10

Figura 2 *Recorrido intercuartílico*.....17

Figura 3 *Margen Neto Transaccional*.....24

Figura 4 *Rango intercuartil* 29

Figura 5 *Margen Neto Transaccional*.....31

Figura 6 *Rango intercuartil* 36

Figura 7 *Precio Comparable No Controlado* 38

Figura 8 *Rango cuartil*.....42

Introducción

La creciente integración económica ha contribuido a incrementar las transacciones comerciales entre las empresas, ya sea dentro de un mismo territorio, o desde diferentes partes del mundo. Cuando las empresas realizan transacciones entre sí, es decir, transfieren bienes o prestan servicios, deben pactar precios a valor de mercado, buscando maximizar la utilidad de las empresas participes de cada transacción.

Sin embargo, cuando las empresas que realizan transacciones entre sí son empresas que mantienen un vínculo económico, no necesariamente pactarán precios a valor de mercado, entiéndase por valor de mercado al valor que un bien o servicio posee en función de la interacción de la oferta y demanda de dicho producto que existe en un mercado libre y altamente competitivo.

Las empresas vinculadas, a diferencia de las empresas independientes, buscarán maximizar el beneficio del grupo económico al que pertenecen. Este comportamiento se observa en las empresas vinculadas que operan en diferentes jurisdicciones con distintas tasas impositivas, las cuales suelen trasladar sus utilidades hacia empresas vinculadas ubicadas en países con una tasa impositiva más baja que la existente en otros lugares donde el grupo tiene empresas o donde incluso esta es nula. Concretamente en Perú, ello puede darse cuando empresas vinculadas domiciliadas en territorio peruano trasladan utilidades de la empresa que obtiene rentabilidad hacia aquella vinculada que reporte pérdidas tributarias.

Por tal motivo, muchas jurisdicciones se vieron en la necesidad de regular dicha problemática, estableciendo leyes y reglas que eviten precios no competitivos entre las transacciones de empresas vinculadas, abriendo paso a la reglamentación de los precios de transferencia. Estos se basan en el principio de plena competencia, el cual dispone que el valor convenido por una adquisición y las condiciones en que se realiza deben ser iguales entre las

empresas ya sea que estén vinculadas o no, es decir, las tasas y/o precios que se pacten deben fijarse a valor de mercado.

Con miras a cumplimentar lo dispuesto, en el país se observan las *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia para empresas multinacionales y administraciones tributarias* de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2018), toda vez que no sean contrarias a la Ley del Impuesto a la Renta (2021) que en su numeral g), art. 32, recoge los lineamientos que deben observar quienes estén obligados a declarar en la materia mediante la presentación de "Reporte Local", "Reporte Maestro" y "Reporte País por País".

En tal sentido, MLV Contadores SAC, perteneciente al grupo Siglo BPO, brinda asesorías con respecto a los precios de transferencia y elabora los reportes mencionados en el párrafo anterior. Es en esta firma donde he adquirido mi experiencia profesional, dentro del Área de Tributos como Practicante Profesional en Precios de Transferencia, teniendo como principal actividad la elaboración de Reportes Locales para su presentación a la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).

De acuerdo con Velásquez (2021), los precios de transferencia implican la fusión de conocimientos de tres principales disciplinas: economía, derecho y contabilidad, las mismas que están fuertemente relacionadas ya que se complementan al momento de realizar los reportes respectivos. Por una parte, el análisis económico se configura en un instrumento clave al permitir evaluar la interacción entre diferentes agentes que buscan maximizar su utilidad, como es el caso de la interacción entre empresas vinculadas, comparándolas con empresas independientes pertenecientes al mismo mercado en condiciones similares; por otro lado, emplear conocimientos en finanzas permite comprender la situación que presentan las empresas en estos términos.

Este Trabajo de Suficiencia Profesional se organizará en dos capítulos. En el capítulo 1 se expone la descripción, organización y actividad económica de la empresa a la que pertenezco; y en el capítulo 2 se detallan la funciones que realizo como profesional, los problemas presentados y las bases teóricas empleadas a través de tres casos aplicados de análisis de transacciones en el ámbito de precios de transferencia.

Capítulo I

Descripción de la Entidad

Razón Social

MLV Contadores SAC.

Actividad Económica

Esta organización empresarial del Perú realiza actividades de tercerización de procesos de negocios relacionados con la gestión, administración, tributación, finanzas y recursos humanos en diferentes sectores, entre los cuales cabe mencionar, el educativo, el comercio minorista, el financiero, el de telecomunicaciones, el de servicios, el minero y el de la salud. El portafolio de servicios brindados por la compañía a sus clientes es el siguiente:

a) Gestión Contable y Tributaria

b) Gestión de Inventarios

c) Business Process Outsourcing

d) Gestión Humana

e) Gestión del Conocimiento

Durante los últimos 25 años, MLV Contadores SAC, a través de la firma comercial Siglo BPO, ha logrado consolidarse en el mercado internacional y entregar soluciones integrales a toda su cartera de clientes, la cual se concentra principalmente el Perú y se extiende a los diferentes países del continente americano como Chile, Ecuador, México, Colombia, Panamá, Costa Rica y Estados Unidos. Es así como Siglo BPO, con presencia en los 8 países mencionados, ha logrado posicionarse como una reconocida empresa de externalización en la

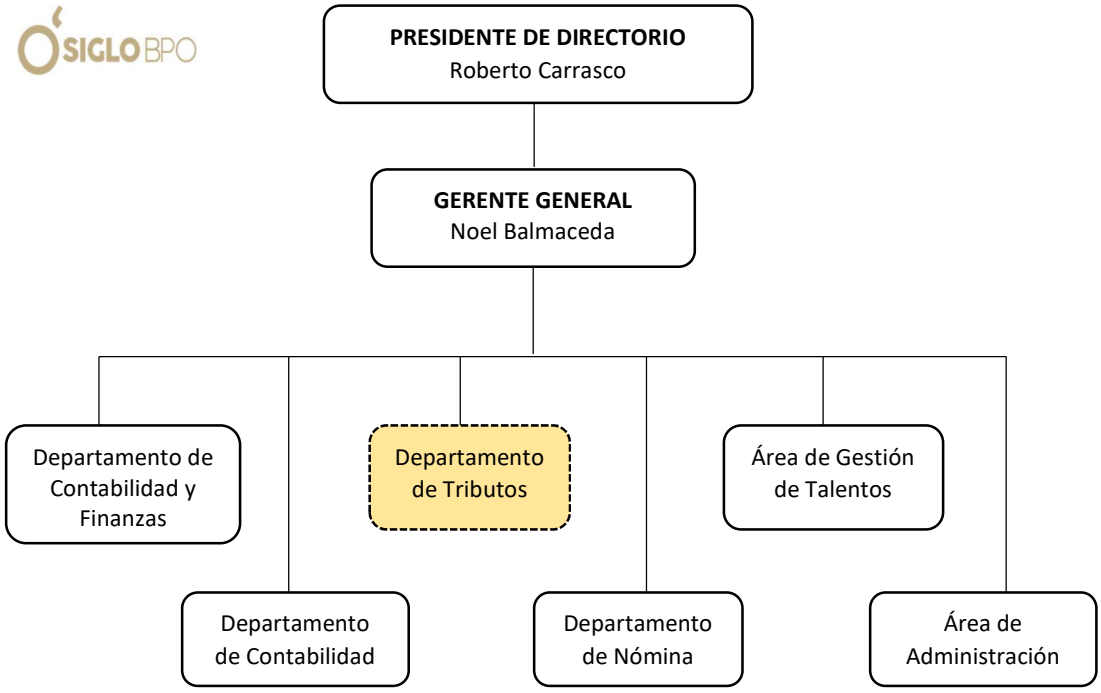
región latinoamericana, compitiendo directamente con compañías como Ernst & Young (EY), PricewaterhouseCoopers (PwC), KPMG y Deloitte.

Organización de la Empresa

A continuación, en la Figura 1 se puede visualizar cómo está estructuralmente organizada MLV Contadores SAC.

Figura 1

Organización de la empresa



Una dependencia del Departamento de Tributos de MLV Contadores SAC es el equipo de precios de transferencia que asesora con respecto al tema y se encarga de elaborar lo siguiente:

a) Declaraciones informativas

b) Reportes Locales

c) Reportes Maestros

d) Reportes País por País

e) Test de beneficios

f) Estudios de Precios de Transferencia (EPT)

Es en esta área de EPT donde desarrollo el saber-hacer que he aprendido en el curso de mi formación como economista en calidad de practicante profesional. Estos estudios evalúan si las transacciones de servicios, bienes, préstamos, etc. entre empresas vinculadas cumplen con el principio "*arm's length*" o de plena competencia para detectar si hay precios no competitivos en sus transacciones, bajo la orientación que proporcionan las *Directrices de la OCDE* con respecto a la aplicación del principio, las cuales se deben complementar con el reglamento interno de cada país para poder realizar un correcto análisis según la normativa que corresponda.

Capítulo II

Elaboración de Reporte Local para su Presentación ante SUNAT

Área de la Empresa donde Desarrollo mi Experiencia Profesional

Tal como se muestra en el organigrama del capítulo anterior, me desarrollo profesionalmente en el área de Tributos.

Cargo que Desempeño

Practicante Profesional en Precios de Transferencia.

Descripción del Cargo: Funciones que Realizo

En el presente capítulo se detalla el análisis y el proceso de desarrollo en el equipo de precios de transferencia para elaborar la Declaración Jurada Informativa Reporte Local ante la SUNAT de las empresas que solicitan el servicio. Sin embargo, antes de continuar, es importante conocer los conceptos de algunos términos:

Términos para el Desarrollo de la Actividad Profesional

Declaración Jurada Informativa Reporte Local

En el art. 32-A de la Ley del Impuesto a la Renta (2021) y la Resolución de Superintendencia N.° 014 -2018/SUNAT (2018) se indica que existen dos tramos para la presentación del Reporte Local. En el primer tramo - Anexo I se consignan las obligaciones de quienes devengan ingresos por más de 2300 UIT y han hecho transacciones cuyo valor se encuentra por encima de las 100 UIT, pero no alcanza a superar las 400 UIT. En el segundo tramo - Anexos II, III y IV se describen los métodos para realizar el ejercicio gravable y se indica que las personas a quienes les aplica la obligación de declarar son quienes devengan

ingresos por más de 2300 UIT y han hecho transacciones por un valor igual o superior a las 400 UIT.

Es importante mencionar, que las contingencias tributarias que podrían tener las empresas que no cumplan o presenten incompleta o con información disconforme la declaración jurada informativa Reporte Local, según el articulado del Código Tributario peruano (art. 176, num. 2, 4, 8), ascienden a una penalidad económica del 0.6 % de la utilidad neta de la empresa.

Vinculación Económica

En la Ley del Impuesto a la Renta (2021) se describen las condiciones que definen la vinculación empresarial (art. 32-A, inc. b) como la asociación de dos o más personas físicas u organizaciones empresariales en la que i) una de ellas tiene participación en la administración de las otras personas o empresas que forman parte del grupo, ii) en la que la sociedad completa participan en la dirección y el control de otras personas o empresas, iii) o en la que la transferencia se realiza por medio de un tercero que media en la transacción que hacen las partes vinculadas. Dicha vinculación tendrá efectos cuando se cumplan las siguientes disposiciones (art. 24):

1. Una persona física o jurídica tenga más de 30 % del capital de otra persona jurídica, ya sea de forma directa o por medio de un tercero.
2. Cuando más del 30 % del capital de dos organizaciones empresariales son propiedad de la misma persona física o jurídica, ya sea de forma directa o por una persona interpuesta.

3. Si se presenta alguno de los casos mencionados y el porcentaje que se indica corresponde a una sociedad conyugal o a personas físicas cuyo vínculo consanguíneo se da en primer o segundo grado.

4. Cuando a los socios comunes de dos o más organizaciones empresariales les corresponde más del 30 % del capital de estas.

5. Las organizaciones empresariales con directivos en común y poder de decisión en los acuerdos financieros, operativos y/o comerciales concertados.

6. Dos o más personas físicas u organizaciones jurídicas consoliden estados financieros.

7. Se haya firmado un contrato de colaboración empresarial cuya contabilidad sea manejada de forma independiente, en cuyo caso el contrato se considerará vinculado con aquellas partes contratantes que participen, directamente o por intermedio de un tercero, en más del 30 % en el patrimonio del contrato o cuando alguna de las partes contratantes tengan poder de decisión en los acuerdos financieros, comerciales u operativos que se adopten para el desarrollo del contrato, caso en el cual la parte contratante que ejerza el poder de decisión se encontrará vinculado con el contrato.

8. Cuando el contrato de colaboración empresarial que se ha firmado no implica el manejo de la contabilidad de forma independiente la vinculación entre cada una de las partes integrantes del contrato y la contraparte deberá verificarse individualmente, aplicando alguno de los criterios de vinculación establecidos en este artículo. Se entiende por contraparte a la persona natural o jurídica con la que las partes integrantes celebren alguna operación con el fin de alcanzar el objeto del contrato.

9. Se haya firmado un contrato de asociación en participación donde directa o indirectamente un asociado participe en más del 30 % en los resultados o en las utilidades de uno o varios negocios del asociante, en cuyo caso se considerará que existe

vinculación entre el asociante y cada uno de sus asociados. También se considerará que existe vinculación cuando alguno de los asociados tenga poder de decisión en los aspectos financieros, comerciales u operativos en uno o varios negocios del asociante.

10. Es causal de vinculación contar con cualquier tipo de establecimiento permanente en el territorio aun cuando el contribuyente jurídico no se encuentra domiciliado en el país.

11. Existe vinculación si el contribuyente jurídico está domiciliado en el país y, contrario al punto anterior, cuenta con un tipo de establecimiento permanente en territorio extranjero.

12. Si a una persona física u organización empresarial le corresponde el porcentaje mayoritario de la votación en la toma de decisiones sobre varias personas jurídicas, ya sea de manera directa o por medio de una persona interpuesta, se genera la vinculación entre las personas jurídicas entre sí y, a su vez, entre estas y la persona física u organización empresarial que se hace con este control (Ley General de Sociedades, art. 126). Cabe resaltar que esta persona física u organización empresarial debe contar con por lo menos el 10 % de las acciones suscritas con derecho a voto.

Principio de Plena Competencia

Establece que el valor convenido en una transacción entre empresas vinculadas y las que no lo están deben ser iguales al valor manejado en el mercado entre empresas independientes. Por lo tanto, se trata de comparar los precios y/o tasas de operaciones controladas de empresas relacionadas con los resultados de transacciones comparables entre empresas independientes.

A estos efectos se deben considerar los factores que afectan los valores acordados y, como consecuencia, el rendimiento que se genera por realizar la transacción, entre los cuales

se pueden mencionar las estrategias diseñadas para el cumplimiento de los objetivos organizacionales, los diferentes tipos de riesgos que pueden llegar a materializarse, los términos contractuales, las variables y los fenómenos económicos propios y externos de la empresa, las actividades que realizan las empresas vinculadas, las características de los bienes transferidos o servicios prestados (Schreck, 2001).

Cuando el precio acordado en la transacción es diferente del pactado en las realizadas entre empresas independientes, ya sea porque se encuentran por debajo o por encima del valor de mercado, es preciso hacer un ajuste de dicho valor que ha sido concertado por las organizaciones vinculadas, con el fin de reflejar el valor de libre mercado que se hubiera pactado en caso de tratarse de organizaciones independientes.

Rango Intercuartil

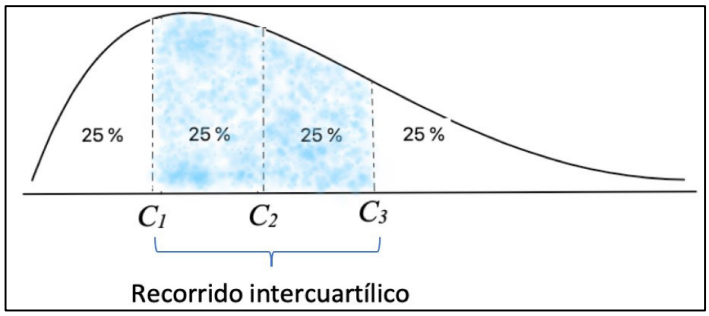
Para evaluar si las operaciones cumplen con el principio de plena competencia, el margen y/o el valor de la transacción tiene que encontrarse dentro del rango intercuartil obtenido de las transacciones comparables entre personas jurídicas no vinculadas. Esta estimación estadística que permite conocer el grado de dispersión de los datos que se han agrupado en un mismo conjunto es entendida como la diferencia que se produce entre los cuartiles 3 y 4, denominación que se les da a las tres partes que dividen en cuatro fracciones un conjunto de datos para conocer su distribución respecto a la muestra total. Las medidas de cada cuartil son las siguientes (Proyecto Matemática, 2022):

1. C1: el 25 % de los números que hacen parte del conjunto son menores o iguales a él, mientras que el 75 % son mayores o iguales.
2. C2: es el valor medio del conjunto de datos.

3. C3: el 75 % de los números que hacen parte del conjunto son menores o iguales a él, mientras que el 25 % son mayores o iguales.

Figura 2

Recorrido intercuartílico



Nota. Tomado de *Recorrido intercuartílico: glosario*, por Proyecto Matemática, 2022 (https://recursoslibres4ciclo.reformamatematica.net/recorrido_intercuartilico_glosario/).

Métodos de Precios de Transferencia

En las directrices de la OCDE (2018) se indica que se debe aplicar un método que se adecúe a cada transacción, es decir, a la realidad económica de la operación, para evaluar si esta observa el principio "*arm's length*", dado que estos métodos son los que establecen el valor de las transacciones (Ley del Impuesto a la Renta, 2021, art. 32-A, inc. e). Entre ellos se pueden mencionar los siguientes:

1. **Método del precio comparable no controlado (PCNC):**

   Este método permite contrastar el valor pactado por la trasferencia de un bien o un servicio entre dos personas jurídicas vinculadas con el valor que se fija en una operación que se realiza en condiciones muy parecidas entre dos empresas no vinculadas. Este tipo de operaciones se define porque las diferencias en el producto (bien o servicio) no

deben afectar de manera sustantiva el valor en un mercado abierto, y porque estas diferencias pueden ser disminuidas e incluso eliminadas con ciertos ajustes razonables.

El PCNC es un método ideal para evaluar si estas operaciones cumplen con el principio "*arm's length*", sin embargo, su aplicación supone una gran complejidad. Esto se debe a la facilidad que se tenga o no para reunir información necesaria y verídica de las transferencias, la cual hace referencia a las especificaciones de la transferencia, las características relacionadas con aspectos de cantidad y calidad de los bienes y servicios que se cambian en la operación y las circunstancias que tienen que ver con la industria y el mercado.

2. **Método del precio de reventa (PR)**

El PR está relacionado con el coste que tiene un producto cuando es adquirido por una empresa vinculada, y es puesto en venta nuevamente a una persona jurídica independiente. En esta segunda transacción el coste de la adquisición debe ser menor, y se establece según un "margen del precio de reventa" que es el valor con el cual el revendedor debe cubrir sus gastos de venta y de operación según sean las funciones efectuadas, los activos utilizados y los riesgos asumidos en la operación comercial.

El margen del PR del revendedor en la operación controlada puede ser determinado con relación al margen del precio de reventa obtenido por el mismo agente en transacciones comparables efectuadas con empresas independientes. Adicionalmente, en ausencia de operaciones comparables con partes no relacionadas que involucren al mismo revendedor puede efectuarse una comparación adecuada con transacciones comparables realizadas entre empresas no vinculadas.

3. **Método del costo incrementado (CA)**

Es utilizado en la determinación de los precios de transferencia para productores de bienes y/o servicios que efectúan ventas a sus empresas vinculadas, tomando como base el costo de producción de los bienes o servicios vendidos a una empresa independiente; por lo que, el precio de transferencia se podrá determinar sumando al costo un margen o porcentaje para obtener una utilidad adecuada a la luz de las funciones efectuadas y las condiciones del mercado. Este mark-up sobre costos puede ser considerado como el precio basado en el Principio de Plena Competencia de la operación evaluada. El CA probablemente es más útil cuando los bienes semiterminados son vendidos entre empresas vinculadas, en donde las mismas han celebrado acuerdos de venta de productos a largo plazo, o donde la transacción controlada es la prestación de un servicio.

El CA por lo general es aplicable a las operaciones en las que se pretende conocer la correcta determinación del ingreso derivado de la venta de productos o por la prestación de servicios proporcionados a una empresa vinculada. Este método también es de gran utilidad cuando se evalúan transacciones que generan valor agregado al proceso productivo o de servicios.

4. **Método de la partición de utilidades (PU)**

   Al igual que en el caso anterior, cuando las transacciones están muy relacionadas, es posible que no puedan ser evaluadas en forma individual. En este caso y bajo circunstancias similares, las empresas independientes pudieran decidir establecer una sociedad y acordar una forma para dividir las utilidades.

   El método del PU consiste en determinar el valor de mercado de bienes y servicios a través de la distribución de la utilidad global, que proviene de la suma de utilidades parciales obtenidas en cada una de las transacciones entre partes vinculadas, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, las ventas, gastos, costos, riesgos asumidos, activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes vinculadas.

5. **Método residual de partición de utilidades**

   Este método fija el costo de la operación de adquisición de un bien y/o servicio en función del mercado, en conformidad con la norma vigente (Ley del Impuesto a la Renta, 2021, cap. V, num. 4, inc. e). Para repartir entre las personas jurídicas la utilidad global de la operación cada una de las partes vinculadas puede aplicar uno de los métodos mencionados para obtener el cálculo de la utilidad mínima, ello sin considerar el uso de intangibles significativos. En segunda instancia, a este cálculo se debe sustraer la utilidad global para poder obtener la utilidad residual que serán finalmente los rendimientos a distribuir, tomando en consideración el uso de intangibles significativos de cada parte. Esta distribución entre las personas jurídicas vinculadas debe hacerse en la misma proporción en la cual la utilidad residual sería distribuida si la operación se realizara entre empresas independientes.

6. **Método del margen neto transaccional (MNT)**

Este método funciona de forma similar a los métodos tradicionales de utilidad bruta, como el precio de reventa o costo adicionado lo que significa que el margen de la operación obtenida por la empresa bajo prueba debería ser establecido con relación al margen que el mismo agente o empresas comparables derivarían de transacciones no controladas de la misma naturaleza.

El MNT compara el margen de la rentabilidad de la empresa bajo prueba y las compañías comparables a partir de indicadores de utilidad como el retorno sobre activos (ROA), el margen de operación de ventas (MO), la utilidad de operación a costos totales (CAN) y otros indicadores. Estos se caracterizan por ser flexibles a algunas diferencias funcionales y transaccionales existentes entre partes vinculadas y empresas comparables en contraste a los márgenes de utilidad bruta.

Problema Presentado en la Gestión

En la presente sección, se desarrolla el proceso de evaluación de 3 transacciones pertenecientes a la construcción de la obligación formal de precios de transferencia correspondiente al Reporte Local de 3 empresas, quienes solicitaron los servicios de Siglo BPO.

El problema presentado fue evaluar si las transacciones que tuvieron estas empresas con sus vinculadas en el ejercicio fiscal del año 2021 cumplieron con el principio "*arm's length*". Por ello, previo a la evaluación de las transacciones, empezaremos con el proceso de la elaboración del Reporte Local para contribuyentes obligados a presentar los anexos II, III y IV.

Solicitud de Información

Se deben solicitar los siguientes requerimientos a la empresa bajo análisis, en adelante, la Compañía:

- Estado Resultados y Estado de Situación Financiera del periodo a analizar de la Compañía.
- Solicitud de Informados, esta información debe contener los datos de la matriz del grupo económico y empresas vinculadas con las que la Compañía realizó transacciones en el periodo bajo análisis, dicha información nos servirá para completar el Anexo II (Formulario Virtual N° 3560).
- Solicitud de Información Descriptiva, este archivo debe contener la siguiente información:

    1. Estructura Organizativa del Contribuyente

        1.1 Descripción agregada

        1.2 Organigrama agregado

        1.3 Estructura organizacional del Grupo

    2. Relaciones de Dependencia con Entidades del Exterior
    3. Líneas de Negocio
    4. Reestructuraciones Empresariales o Transmisión de Intangibles
    5. Descripción de las Transacciones Controladas

    La información que proporcionará la Compañía nos servirá para elaborar el Anexo III, es importante precisar que cada una de las transacciones realizadas entre la Compañía

y sus partes vinculadas deberán ser descritas de forma detallada. Además, se deberá incluir los términos contractuales, contexto y análisis funcional de cada una de ellas con el fin de conocer a detalle las características de las operaciones y poder evaluarlas con el método correspondiente.

- Comprobantes Precios de Transferencia – PT. Este archivo debe contener un cuadro con el detalle de comprobantes de las operaciones en cuanto a los precios de transferencia del periodo bajo análisis, en esta se debe especificar la fecha en que se emitió, la fecha de pago de cada comprobante, el monto origen y el monto registro. Esta información nos servirá para conocer el monto de cada operación entre la empresa y sus vinculadas, la misma que se usará en los anexos III y IV del Reporte Local.

Una vez recolectada y revisada toda la información recibida, y cerciorarnos de conocer a detalle las operaciones entre la empresa y sus vinculadas gracias a los requerimientos anteriormente solicitados, se procede con la elección del mejor método para evaluar que el valor de cada operación esté en función de la oferta y la demanda y, adicionalmente, se observe el principio de plena competencia.

Para fines prácticos en la presente sección y sintetizar la explicación de nuestro análisis, elegiremos 3 casos aplicados en los que emplearemos los dos métodos más recurrentes la realización del Reporte Local.

Aplicación del Margen Neto Transaccional (MNT): Caso Aplicado Donde sí se Cumple con el Principio de Plena Competencia

En este caso nos enfocaremos en la transacción de ingreso por servicio de gestión administrativa de la empresa ABC[1] en adelante, “Empresa Bajo Prueba 1” con su empresa

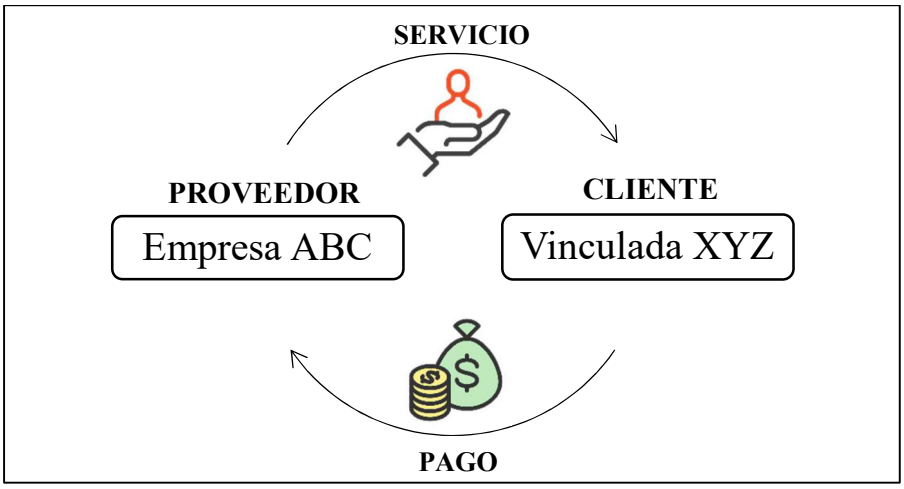
[1] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.

vinculada XYZ[2] en adelante, “Vinculada 1”. Esta empresa se dedica a prestar servicios de ingeniería, diseño y dibujo para obras de infraestructura.

La necesidad real de esta operación surge a raíz de que la Vinculada 1 necesita el soporte, implementación y actualización del sistema de control interno, así como también capacitación a su personal por parte de la Empresa Bajo Prueba 1 con el propósito de utilizar herramientas para la contabilidad gerencial.

Figura 3

Margen Neto Transaccional



En base a los hechos y las circunstancias económicas que envuelven esta transacción, se seleccionó el método de MNT con el fin de determinar si se efectuó, en términos económicos, en función de la oferta y la demanda. Por otro lado, en cuanto al indicador a ser utilizado, en el capítulo XIX de la Ley del Impuesto a la Renta se recomienda usar el indicador MO (Margen de operación de ventas) para operaciones de distribución o comercialización de bienes y el indicador CAN (Costo adicionado neto) para operaciones de manufactura,

[2] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.

fabricación o ensamblaje de bienes y prestación de servicios. Según lo mencionado el indicador más adecuado es el CAN, cuyo cálculo se realiza de la siguiente manera:

$$CAN = \frac{Utilidad\ Operativa}{Costos\ Totales} * 100$$

Donde:

- Utilidad Operativa = Ventas - Costos Totales
- Costos Totales = Costos Operativos + Gastos

Para evaluar si la transacción referida al servicio de gestión administrativa cumple con el principio "*arm's length*" se seleccionó a la Empresa Bajo Prueba 1 como parte analizada, ya que esta asume las funciones, riesgos y activos en la realización de dicha operación.

Además, es posible contar con los estados financieros segmentados de la operación de la Empresa Bajo Prueba 1, se entiende por estados financieros segmentados, a las cuentas de estados financieros relacionados con la operación bajo análisis. Una muestra detallada de los elementos que se deben observar es la siguiente:

Estados de Resultados:

- Ingresos: Importe total por el servicio de gestión administrativa (considerar que este importe sea igual al valor de la operación).
- Costo de venta: Importe total del costo el servicio de gestión administrativa incurrido por la operación analizada.
- Utilidad Bruta: La utilidad que se obtiene tras deducir los costos asociados al servicio de gestión administrativa.

- Gastos de administración y ventas: El importe total del costo asociado a la operación analizada.

- Utilidad operativa: La ganancia que genera la operación tras deducirse los gastos de administración y ventas.

Estado de Situación Financiera:

- Cuentas por cobrar: El saldo de la deuda que se mantiene con la vinculada por el servicio de gestión administrativa hasta el 31 de diciembre de periodo en análisis.

- Inventarios: El saldo de inventario de mercancías. Si la operación es un servicio, entonces no cuenta con un importe de inventarios.

- Cuentas por pagar: El importe total por los conceptos de pagos a trabajadores, pagos a relacionadas, pagos diversos y otros que corresponderían a la operación en análisis.

En la Tabla 1 se puede visualizar un recuadro que contiene los datos mencionados de manera resumida:

Tabla 1

Datos financieros

EEFF segmentado	Nuevos Soles al 31 de diciembre del 2021
Ingresos	17,648.00
Costos de Venta	11,780.00
Utilidad Bruta	5,868.00
Gastos de Ventas y Administrativos	-
Utilidad Operativa	840.38
Cuentas por cobrar	17,648.00
Inventarios	-
Cuentas por pagar	-

Nota. Elaboración propia con base en datos proporcionados por la empresa ABC.

Una vez recepcionada la información correspondiente a los estados financieros segmentados de la operación y calcular el respectivo margen, se procede con el análisis de comparabilidad.

La firma Siglo BPO, cuenta con una base de datos llamada Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis, que contiene información pública de compañías ubicadas en diferentes partes del mundo, la misma que nos permite la utilización de los estados financieros de empresas que califican como comparables externas dentro de nuestros análisis.

En este caso, la búsqueda se enfocó en empresas que realizan actividades similares a las ejecutadas entre la Empresa Bajo Prueba 1 y su Vinculada 1 bajo los siguientes criterios:

Tabla 2

Criterio de búsqueda

Criterio de búsqueda
Empresas activas
Indicador de independencia A+, A, A-, B+, B, B-
Código de clasificación Industrial de los EE. UU ("SIC") • 737 - Programación informática, procesamiento de datos y otros servicios relacionados con la informática • 7371 - Servicios de programación informática • 7373 - Diseño de sistemas informáticos integrados • 7374 - Servicios de procesamiento informático y preparación y procesamiento de datos • 7376 - Servicios de gestión de instalaciones informáticas, • 7379 - Servicios relacionados con la informática, no clasificados en otra parte • 738 - Servicios empresariales varios
Operativo P/L: Todas las empresas con valor conocido, Último año de cuentas disponible, Último año -1, Último año -2, para todos los períodos seleccionados, exclusión de empresas sin datos financieros recientes y autoridades públicas / Estados / Gobiernos.
Información financiera: 2021

Nota. Elaboración propia con base en Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis.

Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto, se logran seleccionar a las empresas potencialmente comparables, debido a que poseen características similares a la Empresa Bajo Prueba 1; las mismas que muestran información similar en: Estados de Resultados y Estados de Situación Financiera, periodo en análisis, información detallada, estandarizada y actualizada; descripción de negocios, calificaciones crediticias e información bursátil.

Para la determinación final se realiza un análisis más exhaustivo y se verifica, por un lado, la línea de negocio según la página web de la compañía potencialmente comparable y, por otro lado, la situación financiera de ambas empresas. Por lo que se realiza una segunda selección, obteniendo una muestra final con las compañías comparables.

En ese orden de ideas, se procede a efectuar un análisis a partir de los estados financieros segmentados de la Empresa Bajo Prueba 1 por la operación analizada, realizando un análisis estadístico con las empresas comparables, las mismas que prestan servicios similares a la Empresa Bajo Prueba 1, con el fin de evaluar si la operación cumple con el principio de plena competencia.

En las siguientes líneas se presenta el análisis de la operación anteriormente expuesta.

Cumplimiento del Principio *Arm's Length*

En la Tabla 3 se puede visualizar el rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos, obtenidos por las empresas independientes seleccionadas como comparables:

Tabla 3

Rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos

Compañías	CAN con ajuste
Al Moammar Information Systems Company	13.42%
Genesis Technology Inc	7.61%

Informatika A.D.	1.08%
Systems Limited	23.86%
Systex Corporation	1.76%
Vstecs Berhad	2.04%
Wistron Information Technology & Services Corp	6.04%
IPS Co LTD	3.33%
Rimini Street Inc.	10.78%

Empresa ABC	8.17%

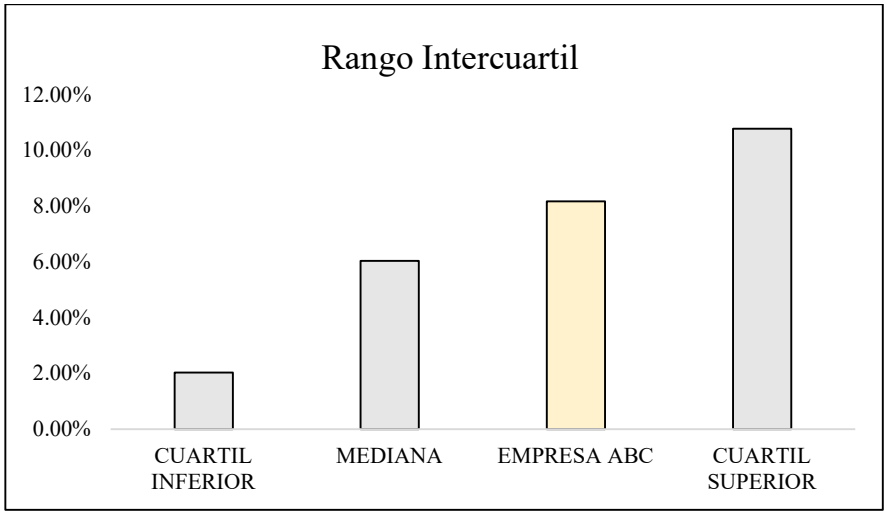
Cuartil Inferior	2.04%
Mediana	6.04%
Cuartil Superior	10.78%

Nota. Elaboración propia con base en Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis.

De acuerdo con la información numérica expuesta, el rango intercuartil del CAN obtenido por las compañías comparables en el período de estudio, va desde 2.04% a 10.78% con una mediana de 6.04%. Por su parte la empresa bajo prueba obtuvo un CAN de 8.17% en el periodo bajo análisis.

Figura 4

Rango intercuartil



Finalmente, a partir del análisis hecho y la aplicación del método MNT se tuvo conocimiento de que los precios de transferencia utilizados por la Empresa Bajo Prueba 1 y su empresa Vinculada 1, correspondientes al año fiscal bajo análisis, sí cumplen con el principio "*arm's length*" en tanto que su precio se encuentra en función de la oferta y demanda.

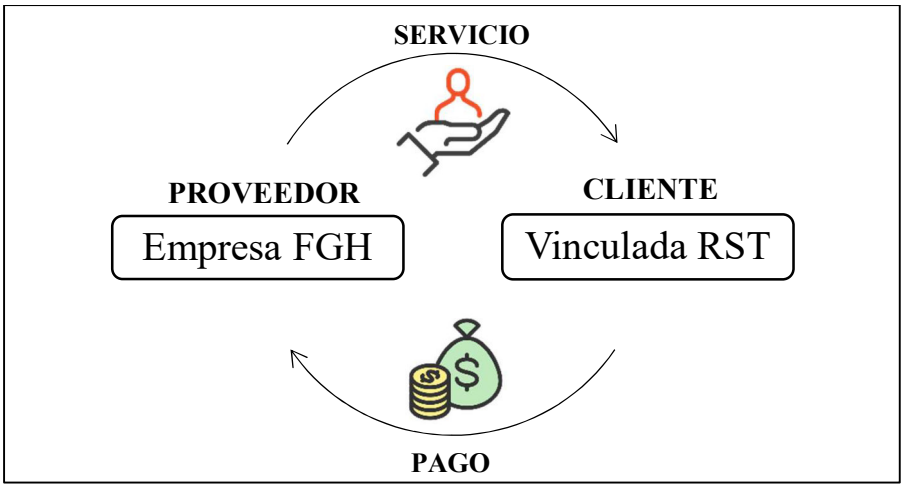
Aplicación del Margen Neto Transaccional (MNT): Caso Aplicado Donde no se Cumple con el Principio de Plena Competencia

En este caso nos enfocaremos en la transacción de ingreso por servicio de Tecnología de la Información - TI de la empresa FGH[3] en adelante, "Empresa Bajo Prueba 2" con su empresa vinculada RST[4] en adelante, "Vinculada 2". Esta empresa se dedica a prestar servicios de soporte, mantenimiento, soluciones tecnológicas y mesa de ayuda de TI a clientes finales.

La necesidad real de esta operación surge a raíz de que la Vinculada 2 necesita el soporte, mantenimiento y mesa de ayuda de TI a clientes finales por parte del personal especializado de la Empresa Bajo Prueba 2 con el propósito de continuar con sus actividades comerciales.

Figura 5

Margen Neto Transaccional



En base a los hechos y las circunstancias económicas que envuelven esta transacción, se seleccionó el método de MNT con el fin de determinar si el valor por el cual se efectuó la

[3] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.
[4] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.

operación estuvo en función de la oferta y demanda. Por otro lado, en cuanto al indicador a ser utilizado, el capítulo XIX de la Ley del Impuesto a la Renta recomienda usar el indicador MO para operaciones de distribución o comercialización de bienes y el indicador CAN (Costo adicionado neto) para operaciones de manufactura, fabricación o ensamblaje de bienes y prestación de servicios. De modo que el indicador más adecuado según lo mencionado líneas arriba es el CAN.

$$CAN = \frac{Utilidad\ Operativa}{Costos\ Totales} * 100$$

Donde:

- Utilidad Operativa = Ventas - Costos Totales
- Costos Totales = Costos Operativos + Gastos

Para evaluar si la transacción referida al servicio de Tecnología de la Información - TI cumple con el principio "*arm's length*" se seleccionó a la Empresa Bajo Prueba 2 como parte analizada, ya que esta asume las funciones, riesgos y activos en la realización de dicha operación. Además, es posible contar con los estados financieros segmentados de la operación de la Empresa Bajo Prueba 2.

En la Tabla 4 se visualizan los datos financieros de forma resumida:

Tabla 4

Datos financieros

EEFF segmentado	Nuevos Soles al 31 de diciembre del 2021
	107,486.69
Costos de Venta	51,214.38
Utilidad Bruta	56,272.31
Gastos de Ventas y Administrativos	41,995.79
Utilidad Operativa	14,276.52

Cuentas por cobrar	30,409.00
Inventarios	-
Cuentas por pagar	42,752.00

Nota. Elaboración propia con base en datos proporcionados por la empresa FGH.

Una vez recepcionada la información correspondiente a los estados financieros segmentados de la operación y calcular el respectivo margen, se procede con el análisis de comparabilidad, usando la base Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis, mencionada anteriormente. En este caso, la búsqueda se enfocó en empresas que realizan actividades similares a las ejecutadas entre la Empresa Bajo Prueba 2 y su Vinculada 2 bajo los siguientes criterios:

Tabla 5

Criterio de búsqueda

Criterio de búsqueda
Empresas activas
Indicador de independencia A+, A, A-, B+, B, B-
Código de clasificación Industrial de los EE. UU ("SIC") • 737 - Programación informática, procesamiento de datos y otros servicios relacionados con la informática • 7371 - Servicios de programación informática • 7372 - Software preempaquetado • 7373 - Diseño de sistemas informáticos integrados • 7374 - Servicios de procesamiento informático y preparación y procesamiento de datos • 7375 - Servicios de recuperación de información • 7376 - Servicios de gestión de instalaciones informáticas • 7377 - Alquiler y arrendamiento de computadoras • 7378 - Mantenimiento y reparación de computadoras • 7379 - Servicios relacionados con la informática, no clasificados en otra parte
Operativo P/L: Todas las empresas con valor conocido, Último año de cuentas disponible, Último año -1, Último año -2, para todos los períodos seleccionados, exclusión de empresas sin datos financieros recientes y autoridades públicas / Estados / Gobiernos.
Información financiera: 2021

Nota. Elaboración propia con base en Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis.

Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto, se lograron seleccionar a las empresas potencialmente comparables, debido a que poseen características similares a la Empresa Bajo Prueba 2; las mismas que muestran información similar en: Estados de Resultados y Estados de Situación Financiera, periodo en análisis, información detallada, estandarizada y actualizada; descripción de negocios, calificaciones crediticias e información bursátil.

Para la determinación final se realizó un análisis más exhaustivo y se verificó, por un lado, la línea de negocio según la página web de la compañía potencialmente comparable y,

por otro, la situación financiera de las empresas potencialmente comparables. Por lo que se realizó una segunda selección, obteniendo una muestra final con las compañías comparables.

En ese orden de ideas, se procede a efectuar un análisis a partir de los estados financieros segmentados de la Empresa Bajo Prueba 2 por la operación analizada, realizando un análisis estadístico con las empresas comparables, las mismas que prestan servicios similares a la Empresa Bajo Prueba 2, con el fin de evaluar si la operación cumple con el Principio de Plena Competencia.

En las siguientes líneas se presenta el análisis de la operación anteriormente expuesta.

Cumplimiento del Principio *Arm's Length*

En la Tabla 6 se puede visualizar el rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos, obtenidos por las empresas independientes seleccionadas como comparables:

Tabla 6

Rango intercuartil de márgenes operativos con los ajustes de comparabilidad respectivos

COMPAÑÍAS	CAN con ajuste
Argo Graphics Inc.	9.84%
Ascentech K.K.	5.99%
Computer Engineering & Consulting Ltd	9.08%
D I System Co Ltd	1.90%
Daou Data System Corp.	1.99%
Hyundai Ezwel Co.,Ltd.	10.70%
Information Creative Co Ltd	3.66%
Information Planning Co Ltd	51.62%
Okh Global Ltd	5.46%
Performance Technologies S.A	8.68%
Quest Co., Ltd.	4.34%
Systems Limited	20.16%

Talex S.A.	2.45%
The Practical Solution Public Company Limited	7.73%

Empresa FGH	15.32%

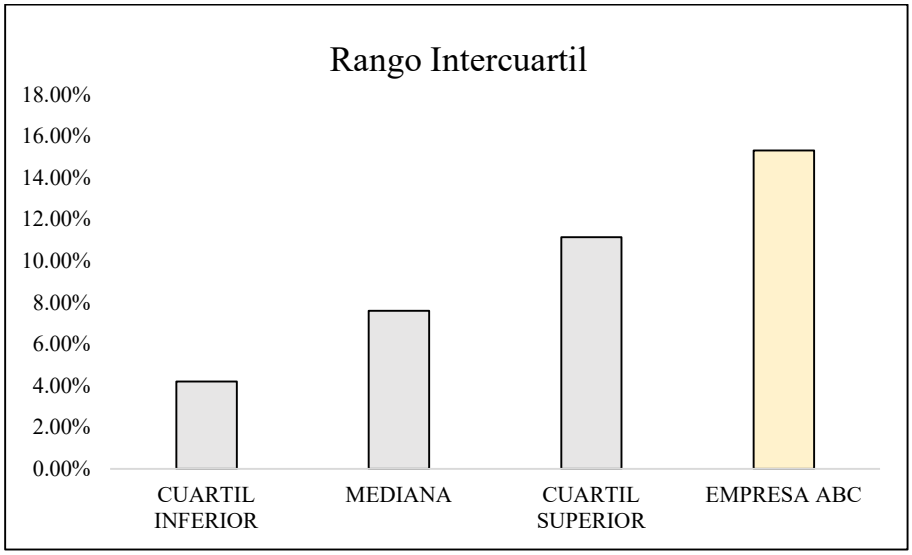
Cuartil Inferior	4.21%
Mediana	7.61%
Cuartil Superior	11.15%

Nota. Elaboración propia con base en Bureau Van Dijk's (BvD) Orbis.

De acuerdo con la información presentada se tiene que el rango intercuartil del CAN reportado por las compañías comparables en el período de estudio, va desde 4.21% a 11.15% con una mediana de 7.61%. Por su parte la empresa bajo prueba obtuvo un CAN de 15.32% en el periodo bajo análisis.

Figura 6

Rango intercuartil



Finalmente, del análisis y la ejecución del método MNT se tiene que los precios de transferencia utilizados por la Empresa Bajo Prueba 2 y su empresa Vinculada 2, correspondientes al año fiscal bajo análisis, no cumplen con el principio, dado que no se

encuentran en función de la oferta y demanda. En cuanto a la evaluación del perjuicio fiscal se consideró que no es necesario realizar el ajuste a la base imponible, porque no se genera un menor impuesto a la Administración Tributaria al estar por encima del rango intercuartil.

Es importante precisar que, si el margen obtenido por la Empresa Bajo Prueba 2 se hubiera encontrado por debajo del rango intercuartil, es decir por debajo de valor de mercado, si sería necesario realizar un ajuste a la base imponible, puesto que se estaría tributando un menor impuesto a la Administración Tributaria.

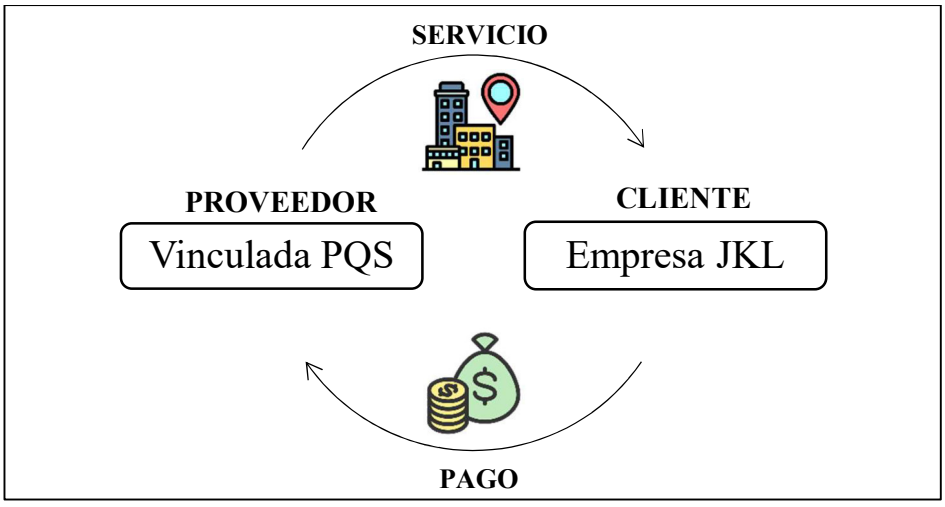
Aplicación del Precio Comparables No Controlado (PCNC): Caso Aplicado Donde sí se Cumple con el Principio de Plena Competencia

En este caso nos enfocaremos en la transacción de egreso por servicio de alquiler de oficinas y estacionamiento de la Empresa JKL[5], en adelante, Empresa Bajo Prueba 3 con su empresa Vinculada PQS[6], en adelante "Vinculada 3". Esta empresa se dedica a emitir vales y tarjetas de consumo para diferentes empresas a las que les cobran una comisión por el uso de las mismas.

La necesidad real de esta operación surge a raíz de que la Empresa Bajo Prueba 3 necesita alquilar las oficinas y estacionamiento de su Vinculada 3 con el propósito de continuar con las actividades administrativas de su personal en territorio peruano.

Figura 7

Precio Comparable No Controlado



En base a los hechos y las circunstancias económicas que envuelven esta transacción, se seleccionó el método de PCNC con el fin de determinar si la operación se efectuó a valores

[5] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.
[6] El nombre real de la empresa se mantendrá en reserva por cuestiones de confidencialidad.

de mercado. Esto debido a que existe información sobre los costos que tienen las operaciones que se realizan entre personas jurídicas independientes que califican como comparables externas, las mismas que se corresponden con las características de la celebrada entre la Empresa Bajo Prueba 3 y su Vinculada 3 respecto al periodo bajo análisis.

Para evaluar si la transacción referida al servicio de alquiler de oficinas y estacionamiento cumple con el principio "*arm's length*", se seleccionó a la Empresa Bajo Prueba 3 como parte analizada, ya que es más fácil acceder a la información que posee esta compañía. En ese sentido, se solicitó a la Empresa Bajo Prueba 3 que nos facilite el contrato de alquiler, la descripción del inmueble, y todas las características físicas que el espacio posee, con el fin de proceder con la búsqueda de comparables externas.

En este caso, la estrategia de búsqueda se enfocó en anuncios clasificados que informan de manera pública los precios de mercado de alquileres de inmuebles ofrecidos en el territorio peruano, a través de las páginas web como: Mercado Libre, OLX, Urbania, Adondevivir, Remax, etc., para identificar los potenciales oferentes comparables para el presente análisis.

Tabla 7

Criterio de búsqueda

Criterio de búsqueda
Localización: San Borja
Moneda: Nuevos Soles o Dólares
N° de Ambientes: 2 oficinas a más, 1 kitchenen
N° Estacionamiento: 3 a más
Baños: 2 a más
Servicios: Luz, agua y desagüe

Nota. Elaboración propia con base en páginas webs públicas.

De esta manera, después de aplicar dichos criterios en nuestra búsqueda, se obtuvieron 20 anuncios potencialmente comparables, los mismos que se someten a una evaluación más

exhaustiva, comparando si estos inmuebles cumplen con las características físicas por lo menos en un 70% de las características de la oficina y estacionamiento alquilada por la Empresa Bajo Prueba 3.

Finalmente, se obtuvieron 15 anuncios de partes independientes seleccionados como comparables externas. Es importante mencionar que los anuncios identificados no constituyen comparables exactos con respecto al acuerdo de alquiler entre la Empresa Bajo Prueba 3 y su Vinculada 3. Sin embargo, dichos anuncios fueron considerados como los menos inexactos para propósitos del análisis.

En base a los anuncios comparables aceptados, el siguiente paso en nuestro análisis es calcular un rango intercuartil de tarifas por alquiler de acuerdo a características propias de los lotes, que partes independientes celebrarían en contratos de alquiler similares a los que se celebró entre la Empresa Bajo Prueba 3 con la Vinculada 3.

A continuación, presentaremos los resultados obtenidos del análisis de la operación anteriormente expuesta.

Cumplimiento del Principio de *Arm's Length*

En la Tabla 8 se puede observar el rango intercuartil de las tarifas en soles obtenidas por las comparables seleccionadas:

Tabla 8

Rango intercuartil de las tarifas en soles obtenidas por las comparables seleccionadas

Inmobiliarias	Tarifa por m²
Re/Max Royal	85.41
Newmark Knight Frank	98.62
Redzillow	98.21
Ds Inmuebles	33.15
Galliani Osorio Patricia	59.33

Cimiento Raices	60.40
Milenka Loncharich	44.60
Inmobiliaria Flama	95.74
Remax Gold	57.25
Newmark Knight Frank	65.01
Futura Capital Sac	68.76
Maria Elena Herrera	78.56
Royal Asociados Sac	73.20
Whin Agencia Inmobiliaria	36.65
Maritza Noya Fernandez	47.44

Empresa JKL	54.51

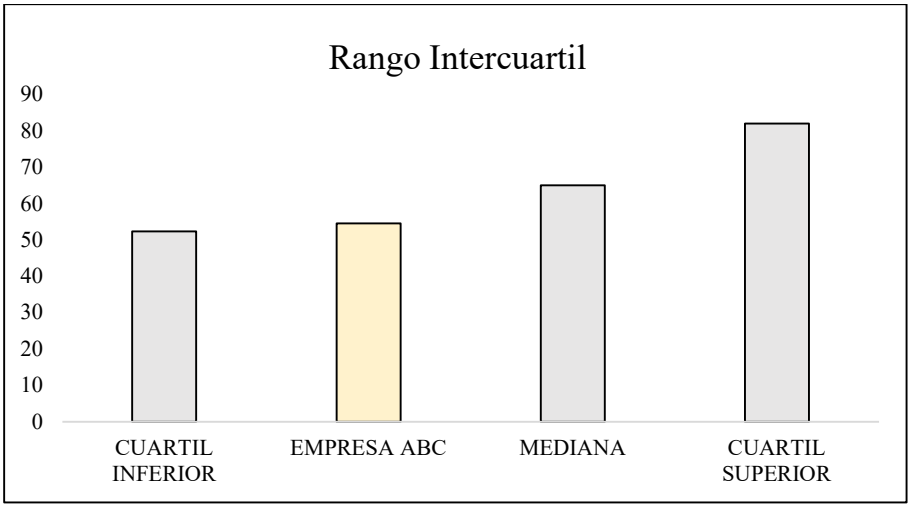
Cuartil Inferior	52.35
Mediana	65.01
Cuartil Superior	81.98

Nota. Elaboración propia con base en cálculos del Grupo Siglo.

A partir de lo expuesto se conoció que el rango intercuartil que reportan las compañías comparables en el período de estudio, va desde S/.52.35 a S/.81.98 con una mediana de S/.65.01. Por su parte la Empresa Bajo Prueba 3 obtuvo S/.54.51 en el periodo bajo análisis.

Figura 8

Rango cuartil



Finalmente, a partir del análisis y la aplicación del método PCNC se tuvo que los precios de transferencia que usó la Empresa Bajo Prueba 3 y su empresa Vinculada 3, correspondientes al año fiscal bajo análisis, cumplen con el principio toda vez que se encuentran en función de la oferta y demanda.

Es así como se evalúan las operaciones entre una compañía y sus vinculadas; el análisis efectuado forma parte del Anexo III y IV del Reporte Local, es importante recalcar que en dicho reporte se pueden incluir diferentes operaciones de egreso o ingreso que se efectuaron bajo en materia de precios de transferencia, las mismas que pueden ser analizadas por diferentes métodos según corresponda.

Bases Teóricas de la Carrera Utilizadas

Durante nuestra formación académica universitaria, hemos podido desarrollar conocimientos teóricos y técnicos que ponemos en práctica como profesionales. A continuación, se mencionarán las principales asignaturas aprendidas durante la carrera y cómo es que se aplican en nuestras actuales funciones laborales:

Estadística Descriptiva

Esta técnica permite ver la información numérica de forma precisa y de una manera comprensible, logrando una interpretación simplificada del conjunto de los mismos, así como de sus características (González, 2013). Se basa en una serie de métodos que ayudan al investigador a organizar los hechos observados, a sintetizar la información que se levanta y a desarrollar los cálculos necesarios para derivar las medidas cuantitativas que describen sus características.

En el campo de la economía tanto a nivel general como particular se utilizan variables abstractas que tienen una referencia real en la economía, las cuales se utilizan para describir modelos de comportamiento (Martín y Munar, 2003). A ello contribuye la estadística descriptiva aportando el estudio de dichas variables en agentes económicos reales (individuos, familias, empresas, ciudadanía).

Por esta razón, en el ámbito de los precios de transferencia se aplicó el concepto de rango intercuartil. Los conocimientos en estadística descriptiva nos permiten determinar si la mediana y la distancia entre cuartiles existente en los precios y/o tasas de los montos de las contraprestaciones o de los márgenes de utilidad de dos o más transacciones comparables se encuentran a valor de mercado, eliminando de la muestra (población) aquellas observaciones

atípicas que puedan implicar desviaciones en el rango. Cabe mencionar que la muestra que utilizamos para poder hallar el rango intercuartil, son las comparables seleccionadas.

Contabilidad y Análisis Financiero

La contabilidad financiera nos aporta la información necesaria de las empresas y las cifras que componen su Estado de Resultados y su Estado de Situación Financiera. Mientras que el análisis financiero consiste en la estimación de los ratios que denotan que una empresa tiene liquidez o solvencia, si de ella puede decirse que tiene eficiencia operativa, cuál es su nivel de endeudamiento, el estado en que se encuentra su rendimiento y cuál es su rentabilidad.

Por ello, este último es considerado una metodología efectiva tanto si se utiliza para medir y evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa como para contrastar sus resultados con las mediciones obtenida por otras organizaciones que compiten en el mismo sector y que tienen aspectos y características comunes. Ambos conocimientos en materia financiera, nos permitirán interpretar información para el correcto análisis de las transacciones controladas de las empresas que buscan los servicios de Siglo BPO.

Microeconomía

El análisis microeconómico nos permite desarrollar la capacidad explicativa y predictiva respecto a las elecciones de los consumidores y empresas en una economía de mercado, la forma como estas interactúan en el mercado, y cómo se ven impactadas por los Gobiernos. Los conocimientos impartidos en este campo, nos permiten dominar conceptos como el valor de mercado y la libre competencia, los mismos que nos son útiles para entender la finalidad de los precios de transferencia.

La microeconomía define el valor de mercado como el costo de producto que viene dado por las fuerzas de oferta y demanda existentes en el mercado en un tiempo específico y

en condiciones de libre competencia. Parkin (2015) señala que los mercados varían dependiendo de la amenaza, en términos de competencia, a la cual deben enfrentarse tanto los compradores como los vendedores. En ese sentido, la libre competencia se da cuando existen muchos oferentes que venden productos u ofrecen servicios idénticos o similares a muchos demandantes, no existen restricciones para entrar al mercado y los precios fijados son determinados por las fuerzas de mercado, cuando no se cumple este principio, el valor de mercado se ve vulnerado.

En precios de transferencia aplicamos el principio "*arm's length*", es decir, evaluamos que los valores fijados para la realización de una operación comercial entre personas jurídicas vinculadas sean iguales al coste que tienen en el mercado y no se vulnere este principio.

Organización Industrial

En el ámbito de precios de transferencias es importante poder tener claro el panorama de los mercados, ya que las empresas a las que se les brinda el servicio, pertenecen a grupos económicos o mantienen un tipo de vinculación económica. Gracias a la organización industrial no nos es ajeno comprender la estructura y dinámica de los mercados y la forma como las empresas ejecutan y dan seguimiento a sus estrategias comerciales en un contexto real en el cual se aplican políticas competitivas que, bajo el paradigma de la competencia perfecta, no tienen cabida (Tarziján, y Paredes, 2006).

De ahí que este campo haya sido vinculado a la observación y al estudio de las industrias, cuyo foco está puesto en la comprensión de la forma como se da la competencia entre los mercados y las industrias, considerando las situaciones complejas que se dan en el escenario real, como la competencia, la intervención estatal en el mercado, los grupos económicos, las fusiones y adquisiciones entre empresas, los precios de las operaciones, las barreras de entrada, los fallos de mercado, etc.

Derecho Empresarial

Los precios de transferencia, están muy ligados a la materia legal, puesto que se debe conocer la normativa interna de cada país en el que está ubicada la empresa bajo prueba.

En el Perú, podemos encontrar la Ley del Impuesto a la Renta, así como las resoluciones que se publican en este ámbito. Esto nos permitirá cumplir con los requerimientos que solicita la norma al momento de realizar el análisis y las declaraciones de los Reportes correspondientes.

En ese sentido, el curso de derecho empresarial nos permite desarrollar habilidades interpretativas de normas, relaciones jurídicas y casos de derecho relacionados con la actividad empresarial, potenciando nuestra capacidad de análisis jurídico y utilizando estrategias de lecturas jurídicas pertinentes a la formación del economista. Además, nos permite comprender la trascendencia y estructura de la actividad empresarial y de las empresas, conocer y distinguir los tipos de empresas y sociedades que se desarrollan en la actividad empresarial.

Referencias

Gobierno del Perú. (2013). *Decreto Supremo Nº 135-99-EF*. *Texto Único Ordenado del Código Tributario.* https://www.muniparamonga.gob.pe/wp-content/uploads/2017/03/DECRETO-SUPREMO-N%C2%B0-133-2013-EF-%E2%80%93-TEXTO-UNICO-ORDENADO-DEL-CODIGO-TRIBUTARIO.pdf

González, L. (2013). *Estadística descriptiva y probabilidad.* Universidad Jorge Tadeo Lozano. https://www.utadeo.edu.co/files/node/publication/field_attached_file/pdf-_estadistica_descriptiva.pdf

Martín, J. A., & Munar, M. C. (2003). *Introducción a la estadística descriptiva para economistas.* Universitat de les Illes Balears. https://www.academia.edu/download/40859504/resumen_estadistica_2.PDF

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. (2018). *Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias 2017.* París: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9788480083980-es

Parkin, M. (2015). *Microeconomía: versión para Latinoamérica.* (3.ª ed.). Pearson Educación.

Proyecto Matemática. (2022). *Recorrido intercuartílico: glosario.* https://recursoslibres4ciclo.reformamatematica.net/recorrido_intercuartilico_glosario/

Schreck, M. (2001). Precios de transferencia en el Perú: ¿estamos verdaderamente preparados? *Ius Et Veritas*, *22*, 254-270. https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/download/16002/16426

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2018). *Resolución de Superintendencia N° 014 -2018/SUNAT.* /www.sunat.gob.pe/legislacion/superin/2018/anexo-014-2018.pdf

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2021). *Ley del Impuesto a la Renta.* https://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html

Tarziján, J., & Paredes, R. (2006). *Organización industrial para la estrategia empresarial* (2.ª ed.). Pearson Educación. https://elvisjgblog.files.wordpress.com/2018/02/organizacion-industrial-para-la-estrategia-empresarial-jorge-tarzijan-pearson-2da-edicion-140109191519-phpapp02.pdf

Velásquez, A. (2021). *Informe de experiencia profesional en el área de precios de transferencia. Un análisis práctico para el caso peruano* [Tesis de grado]. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú. https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/3072657